

证券代码：002003

证券简称：伟星股份

## 浙江伟星实业发展股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-015

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	富达基金：Theresa Zhou、Lynda Zhou、Alex Dong、ERIC、NAN sheng
时间	2023年5月22日
地点	-
上市公司接待人员姓名	谢瑾琨等
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>互动环节</b></p> <p><b>1、公司未来三到五年的增长目标是怎样的？</b></p> <p>答：公司分别在2020年和2021年推出了第四期股权激励计划和第五期股权激励计划，可以参照两期股权激励的相关考核指标。</p> <p><b>2、客户去库存是否已进入尾声？</b></p> <p>答：每个客户去库存的进度都是不一样的，但由于服装具有时尚性，品牌客户需要在一定时间内尽快清理库存，避免因库存问题而造成较大损失。</p> <p><b>3、品牌客户去库存是否会对公司造成影响？</b></p> <p>答：品牌客户去库存的行为意味着新增成衣及相应服饰辅料订单的缩量，会对公司业绩造成一定影响。</p> <p><b>4、公司对钮扣产品和拉链产品的业务规划是怎么样的？</b></p> <p>答：相比钮扣而言，拉链应用范围更加广泛，因而在公司的规划中，拉链的增速高于钮扣产品。</p> <p><b>5、公司如何应对小批量、多批次的订单模式？</b></p> <p>答：为应对客户小批量、多批次的下单模式，满足客户的需要，公司不断提升快反能力。除了服务意识的提升之外，还通过智能制造战略的实施，来提升工作效率。比如开发信息化管理工具，从而极大便利了“客户-工厂”之间的信息传</p>

	<p>递以及工厂在生产过程中对订单的快速响应能力，更好地满足客户对于快交期的要求。</p> <p><b>6、公司新客户拓展情况如何？</b></p> <p>答：近几年，公司大力推进海外营销网络的建立，并成功进入许多新客户的指定名录，尤其在欧美等国家的成效较为明显。但是新品牌客户的开发和合作份额的提升需要一定时间的积累。</p> <p><b>7、公司预计未来毛利率的趋势怎么样？</b></p> <p>答：公司产品采取成本加成的定价原则，毛利率会受原材料、产品结构、规模效益等多种因素的影响，同时公司遵循合作共赢的原则，不会片面追求高毛利，但合理的毛利率水平是可持续的。</p> <p><b>8、一直以来公司的销售费用相对较高，未来公司销售费用率的趋势会怎样？</b></p> <p>答：公司的销售模式特点决定了销售费用占比略高；但随着大客户战略的推进，公司在客户中份额的不断提升，销售费用率会有所下降。</p> <p><b>9、公司如何考核销售团队？</b></p> <p>答：公司的考核体系是全方位、多维度的，比较注重企业的长期可持续发展。对于销售团队的考核一般分为定量考核和定性考核两方面：定量考核，包括销售额、毛利率、应收账款回笼等指标，其中公司对经营质量比较关注；而定性考核，公司会关注下属销售机构的规范运作、梯队建设等内容。</p> <p><b>10、未来公司的分红政策会有什么变化吗？</b></p> <p>答：公司一直坚持“可持续发展”和“和谐共赢”的理念，每年在综合考虑年度盈利状况、未来发展需求和股东意愿等因素的前提下，合理制定年度利润分配方案，积极回馈公司股东。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2023年5月22日